

MARIE-JOSÉ JOLIVET

**Assimilation et classes sociales.**

La classe intermédiaire en Guyane française

*Assimilation and social classes : the lower middle-class in French Guiana*

Mots-clés : Classes moyennes. Artisans. Esprit d'entreprise. Précarité économique. Concurrence. Situation départementale. Idéologie du progrès. Cayenne (Guyane française)

Key words : *Middle-classes. Craftsmen. Enterprise. Precarious economics. Competition. Dependency. Overseas «départements». Ideology of progress. Cayenne (French Guiana)*

Extrait de Marie-José Jolivet, *La question créole. Essai de sociologie sur la Guyane française*, Editions de l'ORSTOM, collection Mémoires, n° 96, Paris, 1982, pp. 371-385

Si nous avons choisi cette dénomination quelque peu imprécise, c'est justement parce que cette classe n'a pas de contours nets. Elle représente un stade de transition dans l'échelle sociale. Nous y regroupons les éléments qui ne peuvent plus être considérés comme relevant du sous-prolétariat — en particulier parce que toute leur démarche vise à s'en démarquer —, mais qui, faute de ressources financières suffisantes, et pour certains d'entre eux, faute d'une véritable stabilité dans le statut socio-économique, sont encore assez éloignés de la classe bourgeoise, et ceux qui se rapprochent de la petite bourgeoisie, se confondent presque avec elle, sans toutefois y être pleinement intégrés — et nous verrons plus loin que c'est au niveau de l'appartenance « culturelle » que se trace la frontière —. Dans la mesure où elle se définit surtout par ce qu'elle n'est pas, cette classe est forcément composite. Deux facteurs constitutifs peuvent néanmoins être dégagés. L'un s'inscrit dans la lignée de l'affairisme de la situation antérieure d'orpaillage : il en est la réinterprétation dans les termes de la situation départementale. L'autre est un produit plus direct de cette dernière situation. Cette distinction apparaîtra mieux à travers son contenu concret : le premier facteur concerne le travail indépendant, le second les carrières subalternes qu'offrent les rares grandes entreprises privées et surtout l'Administration.

Nous ne ferons ici qu'évoquer très rapidement le second facteur dont la portée a déjà été largement soulignée au cours du chapitre précédent. Nous savons que les carrières d'agent de service, d'agent de maîtrise etc..., représentent une brèche dans le système auquel concourt principalement la sélection par la scolarisation, mais que cette brèche est très relative dans la mesure où ces carrières impliquent un niveau d'instruction générale au moins équivalent au C.E.P. et quelques années de formation technique — laquelle, il est vrai, peut être faite « sur le tas », mais l'est plus souvent dans le cadre d'un centre approprié — de sorte qu'elles sont essentiellement le fait de gens originaires de la classe intermédiaire : c'est d'ailleurs par une formation technique postérieure au C.E.P. que se reproduit le noyau de cette classe. La caractéristique de la classe intermédiaire réside cependant moins dans l'existence et la perpétuation de ce noyau que dans la configuration instable dont celui-ci est le centre. Cette configuration procède évidemment du premier facteur, celui qui concerne le travail indépendant. Nous allons y venir, mais il faut préalablement préciser que, par-delà quelques nuances que nous signalerons en temps voulu, le processus d'assimilation à partir duquel se construisent les deux éléments de la classe intermédiaire relève d'une seule et même logique, celle-ci étant toutefois plus caricaturale, et partant plus facile à mettre en relief, dans le cas du travail indépendant.

La démarche du petit travailleur indépendant <sup>(1)</sup> est d'abord le produit

---

(1) Nous excluons bien sûr les entrepreneurs dont l'affaire possède quelque envergure : ils n'appartiennent plus à la classe intermédiaire. Sans doute la démarcation n'est-elle pas toujours nette, mais cette imprécision fait justement partie de la question du travail indépendant.

d'une forte volonté de promotion personnelle. On est rarement artisan de père en fils en Guyane <sup>(1)</sup> : on devient artisan pour échapper à la condition de manoeuvre ou d'O.S.. Là est, on le sait, la seule brèche, étroite mais réelle, encore accessible aux victimes de la sélection scolaire, le seul moyen de sortir des rangs du sous-prolétariat. S'il se prépare longuement, ce véritable bond en avant s'effectue brutalement, par l'installation « à son compte », laquelle implique, dans les conditions actuelles, une adhésion renforcée au jeu de la compétition individuelle. Ce renforcement est l'un des traits de la réinterprétation de l'ancien affairisme dans les termes de la situation départementale, ou plus précisément de la crise économique propre à cette situation. Aujourd'hui, comme disent souvent les artisans et les commerçants guyanais, « les temps sont durs ». Celui dont l'esprit d'entreprise — et cette qualification qu'affectionne le langage officiel ne fait que traduire dans un sens valorisant la pleine participation à la compétition individuelle — se voit couronné de succès, cet homme ne doit en fait sa réussite qu'à l'efficacité qui lui a permis d'évincer un ou plusieurs concurrents. Au temps de l'or en revanche, grâce à la prospérité assurée par le travail incessant des mineurs, une prospérité certes caduque mais non moins efficiente dans l'instant, « il y avait de la place pour tout le monde », comme dit une femme d'une soixantaine d'années qui nous raconte ainsi sa vie professionnelle :

« Mes parents travaillaient l'or dans les hauteurs de Régina. Après l'école, j'ai été travailler avec eux. Mais quand j'ai vu la façon que le commerce marchait bien dans les différents placers, j'ai décidé de faire du colportage. J'avais rien sauf quelques francs que m'avaient donnés mes parents. J'ai commencé par envoyer chercher un peu de marchandises à vendre sur place. Après, je suis descendue pour acheter davantage et faire aussi les autres villages. J'ai arrondi mon capital comme ça. Mais tous ces voyages, c'était fatigant. Alors, j'ai décidé de m'installer à Régina même, et j'ai ouvert un commerce (...)

Je ne peux pas dire que le commerce à Régina n'était pas rentable, ça non. A ce moment, il y avait de la place pour tout le monde (...) C'est seulement à la fin que c'est devenu difficile, quand les mineurs avaient tendance à disparaître de la région. Alors là, il n'y avait plus assez de clients pour le nombre de magasins (...)

Quand je suis rentrée à Cayenne, je suis venue m'installer ici, pour ouvrir un commerce-restaurant (...) Mais même que c'est à 4 km de Cayenne et que je suis la seule par ici, c'est de plus en plus difficile pour garder la clientèle. Je reste ouverte du matin 7 heures jusqu'au soir 21 heures. J'ai jamais un moment à perdre. J'ai même pas le temps de regarder la télé : elle est là pour distraire les clients qui viennent boire ou manger (...)

Précisons que le « commerce-restaurant » en question est installé dans une maison en bois assez rudimentaire, et que sa propriétaire n'en tire pas un gros bénéfice : « tout juste de quoi vivre », dit-elle. Mais cette femme possède en outre une seconde maison, en dur, située tout près de la ville, et dont la location lui rapporte un revenu supplémentaire de 750 francs par mois.

Cet exemple nous livre un enseignement à plusieurs niveaux. Il montre tout d'abord très concrètement la manière dont la classe intermédiaire a pu se constituer au temps de l'or, quand l'affairisme général permettait la multiplication

(1) C'est moins vrai des commerçants si l'on tient compte des Chinois qui son t au contraire le plus souvent épiciers de père en fils. Mais notre analyse est axée sur les Créoles.

des petites activités commerciales, quand la concurrence se jouait avant tout entre les grosses maisons d'import-export dont les colporteurs, revendeurs et petits commerçants étaient les premiers clients. Il montre ensuite et surtout qu'un petit commerçant éprouve plus de difficultés, tout en disposant d'un capital préexistant, à se reconvertir aux conditions de la situation départementale et à se maintenir dans le contexte de la crise économique propre à cette situation, qu'il n'en a éprouvé à accumuler ledit capital au cours de la période antérieure d'orpaillage. Il montre enfin que ce maintien doit être payé d'une journée de travail alourdie, et peut impliquer la mise en œuvre d'un système de ressources subsidiaires.

Si, dans le contexte de l'économie départementale, le fait de se maintenir au statut de travailleur indépendant à partir d'un capital accumulé en des temps plus favorables est déjà difficile, celui de s'installer à son compte l'est a fortiori. C'est, avons-nous dit, un bond en avant, mais un bond qui de surcroît doit être suivi d'une période de progression au cours de laquelle le capital de base, toujours minime et souvent même inexistant <sup>(1)</sup>, sera constitué ou tout au moins consolidé. Sans cette progression, c'est la faillite et le retour au travail salarié, à moins que l'intéressé ne se contente de quelques menus « jobs » dont les aléas le placeront dans les conditions d'un chômage partiel. Les petits travailleurs indépendants qui ne se plaignent pas des difficultés actuelles de leur position sont rares, mais ces exceptions méritent d'être signalées, car elles ne sont pas sans éclairer le problème général :

M. est un artisan-maçon de 37 ans. Il a quitté l'école à 15 ans, en fin de cours moyen 2<sup>e</sup> année, pour entrer en apprentissage chez un entrepreneur en maçonnerie. Il a ensuite été ouvrier chez divers patrons, avant de se mettre à son compte. Il explique :

« J'ai deux ouvriers fixes, et parfois, j'en prends trois ou quatre autres pour les gros travaux. En ce moment, je travaille pour la SATEG : je fais une maison à Bourda (...)

En principe avec les ouvriers, on commence à 7 heures et on termine à 16 heures. Mais quand j'ai des travaux très pressés, alors, je reste plus tard, jusqu'à 19 ou 20 heures (...)

Il y a de nombreux concurrents, mais si on a une bonne renommée, ça va. Ce qu'il y a dans ce métier, c'est qu'il faut être sérieux (...)

Je suis très content de mon travail : je ne voudrais pas en changer. J'aime la maçonnerie, et puis, c'est moi qui m'organise comme je veux : on me donne les plans d'une maison, et je m'occupe du reste (...)

Avant d'être à mon compte, j'ai été au pourcentage chez (...). Avec les patrons, je gagnais un petit peu, mais c'était fixe, c'est-à-dire jamais beaucoup, mais toujours au moins un petit peu. Maintenant que je suis à mon compte, il y a plus de risques : quand ça marche pas, il faut l'accepter quand même ! Des fois ça marche très bien, d'autres moins : à la saison des pluies par exemple, il y a pas beaucoup de travaux. Enfin, jusqu'à présent, on m'a toujours payé : j'ai rien à me plaindre (...)

N'imaginons pas, parce que cet homme se déclare très content de son travail, qu'il appartient à la catégorie des entrepreneurs très prospères. Certes son affaire fonctionne puisqu'il parvient à conserver deux ouvriers à titre permanent.

(1) Rappelons que nous nous limitons ici aux membres de la classe intermédiaire et à ceux qui essaient d'accéder à cette classe.

Cependant, après avoir payé ces derniers et réglé les divers frais auxquels il doit faire face en tant qu'artisan et en tant qu'employeur, il ne lui reste pas beaucoup plus de 1 000 francs de bénéfices nets par mois, en moyenne, et cela au prix d'une quantité de travail qui, durant la saison de pleine activité, dépasse presque toujours 50 heures par semaine. Mais il ne semble pas situer l'intérêt d'être à son compte sur le plan du rapport financier. Sans doute gagne-t-il un peu plus d'argent que quand il était ouvrier : il sait aussi dire qu'il faut en accepter la contrepartie, à savoir « plus de risques », et à cet égard, il lui suffit d'avoir toujours été payé — les difficultés de se faire payer le travail effectué est un problème central pour une majorité d'artisans — pour s'estimer satisfait. Il est certain que la régularité des paiements est la condition du bon fonctionnement de sa petite entreprise. Cette régularité n'est pas due au hasard : notre artisan ne travaille pas pour n'importe quel client, il fait le choix que lui permet sa bonne renommée. Pour acquérir cette bonne renommée, il a su se montrer « sérieux », c'est-à-dire livrer, correctement exécutés bien sûr, mais également dans les délais prescrits, les travaux qui lui étaient commandés, ce qui lui a demandé une somme de travail particulièrement considérable au départ, lorsqu'il n'avait pas encore d'ouvriers et que se jouait parallèlement tout l'avenir de sa tentative. Néanmoins, il ne se plaint ni des difficultés de sa progression antérieure ni de la quantité de travail qu'il doit continuer à fournir pour se maintenir au niveau acquis, dans la mesure où il s'assure ainsi les moyens de jouir de l'autonomie recherchée. Car là est finalement le but principal de sa démarche : être un artisan-maçon libre d'organiser son travail comme il l'entend et totalement responsable de ce travail. Et tant que cette liberté et cette responsabilité ne seront pas remises en cause, cet homme sera satisfait de son sort.

La vulnérabilité d'une telle position ne doit pas échapper. Ce petit entrepreneur n'a pas assez de réserves financières pour subir sans trop de dommages un marasme un peu plus prolongé. Sa marge bénéficiaire est si faible — elle couvre à peine la rémunération de son propre travail — que le moindre grippage dans les rouages de son organisation risque fort de l'obliger à se séparer de ses ouvriers et partant à entrer dans une phase de régression dont l'issue pourrait bien être la faillite. Réduit à une activité beaucoup plus irrégulière, un autre artisan-maçon parvient néanmoins à « s'en sortir », mais dans des conditions quelque peu spéciales :

G. a 42 ans. Il est sainte-lucien mais vit en Guyane depuis près de 20 ans. Il a fait des études anglaises jusqu'à 16 ans (équivalent du niveau C.E.P.), puis deux ans d'apprentissage en maçonnerie chez un particulier, avant de devenir ouvrier-maçon dans diverses entreprises, à Sainte-Lucie d'abord puis à Cayenne. Il est installé à son compte depuis six ans. Il nous dit :

Il y a de ça 5 ou 6 ans, on trouvait encore assez facilement du travail dans le bâtiment. Mais plus ça va, plus ça devient difficile. Je pourrais même pas dire ce que je gagne : il m'arrive de faire 5 000 francs pour un mois et de rester trois mois et plus avant de trouver autre chose (...)

Je travaille surtout en sous-entreprise. Ça veut dire : un entrepreneur prend un travail pour un prix et le distribue à des artisans ou des tâcherons à un prix inférieur. Ça permet en même temps à l'entrepreneur de livrer le travail dans un plus bref délai. En allant vite, nous perdons pas dessus non plus (...)

Je n'ai pas d'ouvriers fixes. Quand je commence un chantier, j'embauche juste un ou deux ouvriers : des gens que je connais,

des Sainte-Luciens comme moi. Ce sont des ouvriers complets : ils font la maçonnerie, la charpente, enfin tout ce qu'il y a dans le bâtiment. Vraiment, ils sont très bien, et surtout ils sont très compréhensifs : si en fin de quinzaine ou en fin de travaux, je n'ai pas encore l'argent pour les payer, ils n'iront pas à la police pour se plaindre de moi. Parce que ça arrive souvent avec les entrepreneurs en sous-entreprise, qu'ils ont du retard pour payer. Y en a à qui ça fait des grosses difficultés, mais pour moi, c'est pas très grave : mes ouvriers comprennent, et ils attendent pour réclamer leur argent !... ) »

S'il est d'origine sainte-lucienne, cet artisan n'en est pas moins bien intégré. L'équilibre précaire dans lequel il parvient à se maintenir trahit en effet une manière assez remarquable de se mouvoir dans la spécificité de la situation départementale et de sa crise. Toute son organisation est fondée sur une parfaite utilisation du volant de chômage existant et de la condition défavorable dans laquelle sont placés la plupart des travailleurs immigrés. Cela ne veut pas dire qu'il exploite ses ouvriers plus qu'un autre : il les paye à la journée, au tarif légal, et leur donne même une petite « gratification » en fin de travaux. Mais c'est peut-être justement dans ce mot de « gratification » — c'est notre artisan qui l'emploie — dans le principe qu'il recouvre, que se révèle le mieux toute l'adéquation de cette démarche au système global. Par le cadeau qu'il fait ainsi à ses ouvriers au moment où il les renvoie au chômage, cet artisan sait s'assurer de leurs services à venir tout en occultant le problème du droit au travail, il sait manifester concrètement son estime tout en occultant la vraie nature du rapport établi, il sait se montrer généreux tout en occultant le profit qu'il en tire. Car à y regarder de très près, ce cadeau est finalement hautement rentable en comparaison de ce que serait le coût d'une main-d'œuvre fixe. Ce qu'il faut toutefois souligner, c'est que cet homme ne fait qu'utiliser à une échelle très réduite un système dont il est lui-même victime. Il explique ailleurs que pour devenir un véritable entrepreneur employant une main-d'œuvre stable, il est nécessaire de disposer d'un capital qu'il n'a pas et qu'il ne pourra jamais réunir à partir des bénéfices maigres et aléatoires qu'il tire de ses activités. Il n'a pas assez de commandes pour que son affaire fonctionne avec régularité. En tant qu'artisan, il peut sans doute traiter directement avec des clients. Cela lui arrive parfois. Mais les clients sont trop rares pour qu'il se contente de ce type de travail et il doit y ajouter celui qu'il peut trouver en « sous-entreprise », c'est-à-dire selon des principes qui le place sous la loi des grosses entreprises qui en sont les véritables bénéficiaires. Il ne se plaint cependant pas de cette situation. Il estime qu'il parvient ainsi à « s'en sortir », et ses aspirations sont dès lors satisfaites. La précarité de l'équilibre qu'il a atteint lui échappe. En réalité, il est mystifié par la petite réussite qui est la sienne et qui est si rare pour un Sainte-Lucien.

Ouvrons ici une parenthèse pour préciser que ce n'est pas tout à fait un hasard si les deux cas qui viennent d'être cités, en tant que représentants des travailleurs indépendants à peu près satisfaits de leur sort, relèvent de la corporation des maçons, ni si, à l'inverse, les deux cas que nous allons bientôt exposer pour illustrer les difficultés que dénoncent d'autres artisans relèvent, quant à eux, de la corporation des ébénistes. Le phénomène est conjoncturel : le secteur du bâtiment est entretenu à un niveau minimal d'activité par la départementalisation sociale et sa politique en matière d'habitat, tandis que le secteur de

l'ébénisterie est au contraire celui qui est peut-être le plus sensible à la crise économique. Il ne faudrait néanmoins pas en conclure qu'il n'y a pas *une* question du travail indépendant, mais *des* questions, radicalement différentes selon les secteurs considérés. Notre choix systématique des cas les plus révélateurs des divers aspects de la question du travail indépendant nous entraîne à emprunter, momentanément, les chemins que trace cette opposition sectorielle : c'est évidemment dans le secteur qui bénéficie du maintien, par l'action gouvernementale, d'un minimum d'animation, que se trouvent les exemples les plus instructifs quant au sens et aux limites de la « réussite » dont peuvent se satisfaire certains artisans, et dans le secteur le plus sensible à la crise ; que se trouvent les exemples les plus instructifs quant au sens et aux limites de la dénonciation des problèmes dont peuvent faire preuve d'autres artisans. Mais cette opposition est de nature purement conjoncturelle, et ne doit pas cacher la profonde identité structurelle de ces divers aspects de la question. En réalité, nous le savons, l'artifice d'une situation qui favorise le développement, au demeurant relatif, d'un secteur, cet artifice fait partir intégrante de la crise. Nous avons d'ailleurs souligné toute la précarité de la position des deux artisans-maçons jusqu'alors cités. Ajoutons que les problèmes que les ébénistes dénoncent de manière particulièrement nette, existent aussi, semblables ou équivalents, dans tous les autres secteurs du travail indépendant.

Pour examiner ces problèmes, nous reprendrons le cas d'un ébéniste dont nous avons déjà exposé au chapitre précédent les difficultés de l'itinéraire parcouru pour arriver à monter sa propre affaire <sup>(1)</sup>. Après avoir dit qu'il s'en est « sorti petit à petit », cet homme ajoute :

« J'ai progressé lentement, mais je suis parvenu à mieux m'installer : j'ai acheté des scies électriques, des raboteuses, etc..., je me suis inscrit à la Chambre des métiers. Alors, j'ai commencé à avoir des commandes plus importantes, et j'ai embauché des ouvriers. Je peux dire que mon premier travail a été le bois, et que je suis encore dedans. Il y a des hauts et des bas, mais c'est quand même un bon métier qui peut rapporter : il m'a permis d'acheter un terrain au centre de la ville et d'y faire construire une maison à deux étages. J'habite au premier, et je loue le rez-de-chaussée et le 2<sup>e</sup> (...) Depuis quelques temps, ça va moins bien. D'abord, dans ce métier, il faut se faire à l'idée d'avoir continuellement des ennuis : il y a des bons clients, mais les plus nombreux, c'est encore les mauvais. Il m'est arrivé d'être obligé d'aller aux huissiers pour me faire payer (...)

Vous savez, les clients, c'est un problème. Mais ce qu'il y a maintenant, c'est que plus ça va, plus on est concurrencé par les meubles de France. On pense s'organiser, avec le syndicat, de façon à fournir plus de meubles et remplacer cette concurrence. Mais il y a encore les charges sociales : elles sont beaucoup trop lourdes. Moi, j'ai dû liquider mes ouvriers à cause de ça (...)

A présent, je travaille tout seul. J'ai pas d'heure de rentrée ni de sortie. Des fois, j'y suis encore à 8 heures du soir (...) Je reprendrai peut-être des ouvriers plus tard. J'attends que ça s'arrange. Ce que j'espère, c'est que le gouvernement va arriver à nous trouver une solution pour les charges sociales : les artisans ne peuvent pas s'en sortir avec ces charges-là (...)

(1) Cf. p. 336.

A travers ce discours apparaissent les trois points sur lesquels insistent la plupart des travailleurs indépendants : les difficultés à se faire payer, la concurrence, la lourdeur des charges sociales. Présentés sous cette formulation générale, ces trois points concernent en effet aussi bien les commerçants que les artisans ou les petits entrepreneurs. Les difficultés à se faire payer peuvent porter sur le travail fourni et ne concernent alors que les artisans et les petits entrepreneurs, mais elles relèvent très souvent du crédit, traites ou « ardoises », que doivent consentir ces trois catégories de travailleurs indépendants, pour précisément faire face à la concurrence. Presque tous signalent cette dernière comme le problème majeur ou l'un des problèmes majeurs de leur situation. Quant au problème des charges sociales, il n'est directement évoqué que par ceux qui ont ou ont eu un ou plusieurs employés, mais n'en est pas moins un élément central de la question lorsque celle-ci est considérée sous l'angle des possibilités de promotion du travailleur indépendant dans le cadre du système socio-économique de référence.

Quelques précisions doivent être apportées à propos de la concurrence. Il convient en effet de distinguer les différentes formes qu'elle peut prendre, conjointement ou séparément, et tout d'abord opposer celle que se livrent les petites entreprises entre elles, et celle qu'elles subissent de la part des moyennes et grosses entreprises. Si aucune de ces deux formes n'est nouvelle — elles existaient dans l'organisation commerciale de l'époque de l'or —, les conditions de l'économie départementale leur font prendre une acuité particulière. Pour la première forme, que connaissent sans exception tous les travailleurs indépendants, c'est l'étroitesse du marché en relation avec la multiplicité des tentatives d'installation à son compte qui est en cause. La seconde forme de concurrence est plus complexe, car elle est elle-même diversifiée. Parmi les moyennes et grosses entreprises dont les plus petites subissent la concurrence, certaines ont une implantation locale — et elles peuvent soit être indépendantes, soit avoir le statut de succursale ou de filiale d'une société mère implantée ailleurs, généralement en métropole — tandis que d'autres se bornent à exporter en Guyane les produits qu'elles fabriquent en métropole. Ces distinctions éclairent les différences entre secteurs, et nous permettent d'en saisir les équivalences. Ainsi, la position du petit épicier qui connaît depuis 1970 la dure concurrence d'un supermarché appartenant à la chaîne Prisunic, est directement comparable à celle de l'artisan-ébéniste dont l'activité est menacée par des importations croissantes de meubles fabriqués dans des usines métropolitaines, mais celle de l'artisan-maçon qui doit sous-traiter les petites commandes que lui abandonnent les grosses entreprises de construction locales, est finalement équivalente aux deux précédentes. Il est certain que le fait d'être le sous-traitant d'une grosse entreprise implique qu'un rapport de dépendance s'est substitué au rapport de concurrence. Tel est effectivement le cas de ceux qui travaillent dans le secteur du bâtiment, et dont la position est à la fois extrême et privilégiée : extrême puisque relevant d'un rapport de dépendance, privilégiée puisque traduisant l'existence d'un marché moins étroit qu'ailleurs. Mais à y regarder de plus près, le fond du problème reste partout le même : il est le produit du quasi-monopole qu'imposent de fait les grosses entreprises qui s'intéressent, sur place ou par le biais des exportations, au très modeste marché guyanais. Et s'il y a une différence, c'est à un tout autre niveau qu'elle se situe : le rapport du sous-traitant à la société qui lui fournit ses commandes, dans le cadre d'une branche d'activité

assez animée pour que ces commandes existent et se reproduisent ce rapport que nous avons défini en termes de dépendance n'est pas perçu comme tel par les intéressés, et joue même comme un masque efficace de la situation monopolistique qui l'a produit. Nous retrouvons ici un phénomène que nous connaissons bien pour l'avoir longuement étudié à propos de l'orpaillage. Mais l'artifice est ici beaucoup plus limité, et il suffit d'un ralentissement de la politique sociale en matière d'habitat pour entraîner un rétrécissement du marché, lequel entraîne à son tour la disparition des sous-traitants, les grosses entreprises conservant pour elles toutes leurs commandes. Ce secteur dont l'activité est en dents de scie est donc l'un de ceux où les petites entreprises se font et se défont le plus facilement, l'un de ceux aussi où les illusions sont les plus tenaces, tant que la faillite n'est pas venue, ou plus exactement tant que la régression est donnée et reçue comme temporaire. Les illusions n'enlèvent évidemment rien à la réalité des problèmes. Elles ne sont d'ailleurs pas l'apanage des petits entrepreneurs du bâtiment, et elles peuvent très bien côtoyer des éléments de prise de conscience des termes de la situation. En fin de compte, aucun secteur ne peut être considéré comme étant à part des autres, mais chacun a ses particularités éclairantes.

Revenons maintenant à l'analyse concrète du dernier cas cité. Voilà un homme qui, originaire du sous-prolétariat, a réussi à passer au rang de la classe intermédiaire, grâce à une progression lente et continue. Ce passage a nécessité au départ d'importants sacrifices, et ce fait doit être souligné : il relève d'une attitude d'épargne essentiellement différée de celle qui vise l'accès immédiat à la consommation. Cette attitude d'épargne en vue d'un investissement se retrouve dans la suite de sa carrière : quand son affaire a atteint une certaine prospérité, il réinvestit une partie de ses bénéfices dans l'immobilier, ce qui bientôt lui procure un revenu supplémentaire non négligeable (1 300 francs par mois au moment de l'enquête, soit près des deux tiers du gain net qu'il tire alors de son activité artisanale). Son accès à la consommation n'a toutefois été que différé : la maison qu'il a fait construire possède, à l'étage qu'il habite, tout le confort et tout l'équipement électro-ménager modernes. Son mode de vie d'autre part est assez représentatif du mode de vie de la classe intermédiaire : cet homme est marié légalement avec une femme qui reste au foyer pour s'occuper de leurs enfants, et mène une vie de famille où la maison et la télévision ont une place centrale. Il est cependant ouvert sur l'extérieur : s'il n'a pas beaucoup le temps de voir ses amis, il a de nombreuses relations de travail, il s'intéresse à la vie politique du pays, c'est-à-dire lit des journaux, et « suit l'actualité », il est inscrit au syndicat des artisans et participe assez régulièrement aux réunions. Les difficultés des ébénistes, devant la concurrence des meubles de série importés de France, semblent avoir été l'objet de débats dans le cadre de ce syndicat. Mais les résolutions adoptées, au moins si l'on s'en tient à la façon dont notre artisan les reformule, paraissent quant à elles assez imprécises. Que signifie exactement « fournir plus de meubles et remplacer cette concurrence » ? Sans doute s'agit-il non seulement d'augmenter la production locale, mais aussi de la rendre plus compétitive. L'idée de « s'organiser » est cependant présente, et là est peut-être le résultat essentiel de la prise de conscience que les discussions syndicales ont amenée. Dans le cas qui nous occupe, cette prise de conscience est toutefois limitée, et c'est justement dans le mode constitutif de ces limites que réside l'intérêt principal dudit cas. Sont en cause les charges sociales « beaucoup trop lourdes », des charges qui font que « les artisans ne peuvent pas s'en

sortir ». Pour être dénoncé, le fait d'être « concurrencé par les meubles de France » n'est donc pas vu dans sa réalité profonde. En dernier ressort, c'est à la lourdeur des charges sociales qu'est attribué le problème déterminant, un problème dont la solution peut dès lors être attendue, « espérée », du gouvernement.

On touche ici à un point important de la question du travailleur indépendant, celui de l'ambiguïté de sa position dans le système socio-économique issu de la départementalisation. Cette ambiguïté mérite d'être examinée sous divers éclairages, et nous commencerons par citer un autre ébéniste dont le cas extrême, par son statut à la frontière de la classe intermédiaire et de la bourgeoisie et par le contenu de son discours, est assez instructif :

P. a 45 ans. Il est le fils d'un petit commerçant guyanais. Il a été en classe jusqu'à l'âge de 16 ans et a atteint le niveau de la 3<sup>e</sup> secondaire. Il est ensuite entré comme apprenti chez un menuisier-ébéniste, puis est devenu compagnon avant de s'installer à son compte, vers l'âge de 20 ans. Il nous raconte son cheminement et ses problèmes :

« Depuis ma jeunesse, je n'ai jamais aimé être subordonné. C'est pourquoi je me suis installé à mon compte dès que j'ai pu, dès que j'ai eu une certaine connaissance du métier (...)

J'ai commencé avec un petit atelier que j'avais installé dans la cour de ma maison, et je l'ai agrandi au fur et à mesure. A ce moment là, ça marchait bien. C'est si vrai qu'en 1954, j'avais 15 ouvriers qui travaillaient pour moi. Ils étaient par rangées de trois — un ouvrier qualifié, un compagnon et un apprenti — : c'était le travail à la chaîne (...)

Depuis, avec les charges sociales, les impôts et tout le reste, j'ai dû réduire : je n'ai plus qu'un seul ouvrier à l'atelier. En plus de ça, il y a eu l'arrivée du crédit SATEC qu'a enlisé les entrepreneurs comme moi. Cette société a poussé les ouvriers vers l'artisanat en les aidant financièrement à se mettre à leur compte. Le résultat, c'est qu'on ne peut plus avoir d'ouvriers. Il n'y a plus que des artisans, et le travail doit être partagé entre tout le monde (...)

Il faut dire aussi qu'on a aidé une société de fermetures en aluminium à s'installer, chose qui a anéanti le menuisier à Cayenne : vous verrez que toutes les maisons en ce moment, elles ont des portes et des fenêtres en alu. Pour l'ébénisterie, ça n'est pas mieux, les gens n'achètent plus que des meubles de France. Ça permet aux usines de France d'avoir plus d'écoulement, et ça réduit l'artisan guyanais au chômage! (...)

Moi, en ce moment, je suis dans l'obligation de mener plusieurs choses de front : je suis en même temps entrepreneur, artisan et commerçant. C'est la seule manière que j'arrive à avoir un forfait annuel suffisant. Pour arriver à vivre si on n'est pas fonctionnaire, il faut embrasser mille travaux à la fois! (...)

Pour moi, dans l'économie de la Guyane, il y a pas mal de choses à mettre au point. Je dirais surtout qu'il y a trop de lois sociales : ça rend le Guyanais fainéant, et avec des fainéants, on ne peut rien faire de bon! (...)

Notons tout d'abord que cet exemple reflète fidèlement les contradictions de la situation départementale. La carrière de cet homme, qui s'est installée à son compte en 1947, s'est déroulée parallèlement à la mise en application de la départementalisation. Durant la première phase de cette dernière, celle où l'on pensait pouvoir étendre à la Guyane les principes de développement du régime capitaliste, sa petite entreprise a connu une progression sensible. Effectuée sur la base de l'emploi d'une main-d'œuvre salariée peu coûteuse, cette progres-

sion a été stoppée à partir du moment où le gouvernement a dû pallier l'échec du développement économique de type capitaliste, par le recours à la politique de départementalisation sociale. Peu à peu mis dans l'impossibilité de surexploiter sa main-d'œuvre, subissant par ailleurs les conditions d'une infrastructure économique déficiente, notre artisan s'est trouvé à la tête d'une entreprise qui n'était plus compétitive et qui, devant la concurrence croissante des importations de produits finis (meubles) ou préfabriqués (fermetures en aluminium), ne pouvait plus que régresser, au moins en tant qu'entreprise de production. Car cet homme a en fait trouvé les moyens de se maintenir à un certain niveau de revenus, et ici intervient les composantes personnelles de son itinéraire, la manière dont il l'a vécu, la leçon qu'il en a tiré.

Appartenant déjà à la classe intermédiaire par sa naissance, P. a bénéficié de conditions d'installation plus favorables que d'autres, et ce fait n'est pas étranger à la relative rapidité de sa progression. Quand les « lois sociales » sont venues troubler l'organisation de son affaire, il a su opter pour la mécanisation : au moment de l'enquête, il possède un atelier très moderne dont la production, sans atteindre le volume qu'elle avait au temps du « travail à la chaîne », n'a cependant pas régressé dans les mêmes proportions que la main-d'œuvre. En ouvrant parallèlement un commerce qu'il ne tient pas lui-même mais dont il vérifie le fonctionnement (comptes, commandes) chaque soir, il s'est donné un second atout pour conserver « un forfait annuel suffisant », lequel lui assure un revenu minimal de 3 000 francs par mois en 1972. Il s'est également fait construire une maison jouissant du confort et de l'équipement électro-ménager modernes, maison pour laquelle il a utilisé la production de son atelier en faisant monter une superstructure en bois sur des soubassements en dur. Compte tenu du niveau moyen en Guyane, sa position n'est donc pas des plus mauvaises, tant s'en faut ; mais elle est très en deçà de celle qu'il pouvait se croire en droit d'espérer dans les années 1950. Cet échec partiel l'a conduit à adopter vis-à-vis de ses enfants une attitude intéressante à signaler : il les a tous envoyés en métropole avec leur mère, pour qu'ils y poursuivent des études. Ainsi pense-t-il leur donner les possibilités d'une promotion plus sûre que la sienne, les possibilités du passage à la classe bourgeoise que lui n'a pas tout à fait accompli. De son échec relatif, il a d'autre part tiré une leçon politique, et c'est essentiellement à ce niveau que son discours apporte, comme nous l'annoncions plus haut, un éclairage particulièrement instructif sur l'ambiguïté de la position du travailleur indépendant devant le problème de la promotion.

Nous savons que la volonté de promotion est un élément capital de la démarche qui consiste à s'installer à son compte. Pour celui qui quitte par là même la condition de manœuvre ou d'ouvrier salarié, la seule installation est déjà en elle-même un fait important. Ce fait cependant ne suffit pas nécessairement, et dans le cas présent, il n'ajoute rien de bien nouveau par rapport aux origines sociales de l'intéressé. Ce que veut ce dernier, c'est non seulement monter sa propre entreprise, mais aussi et surtout parvenir à lui faire prendre quelque envergure. Quels sont les moyens et les chances de réussir cette tentative à partir d'un début qui, comparé à l'objectif, demeure malgré tout très modeste ? Quant aux moyens, notre entrepreneur ne s'y trompe pas. Dans le système capitaliste où il entend venir s'inscrire, il n'en est qu'un, et c'est celui qu'il choisit : utiliser le travail d'une main-d'œuvre aussi peu coûteuse que possible. Jusque là, nulle contradiction dans le système, nulle ambiguïté dans

la position de cet entrepreneur ambitieux qui s'est placé résolument du côté des privilégiés du régime, dont il imite l'exemple. Quant aux chances, la question est plus complexe. Il est difficile de dire ce qu'elles auraient été, ou si l'on préfère ce qu'auraient été les conditions de la concurrence, sans l'orientation vers la départementalisation exclusivement sociale. Toujours est-il qu'elles sont singulièrement réduites par les conséquences de cette orientation qui, outre l'accroissement considérable du coût de la main-d'œuvre, induit parallèlement le maintien de l'infrastructure économique dans son état de déficience. Soumis à ce handicap qu'il n'avait pas prévu et que la mécanisation ne lui permet pas entièrement de surmonter, P. prend dès lors conscience de certaines données de la situation départementale.

Ainsi est-il amené à dénoncer la concurrence des meubles fabriqués dans les usines métropolitaines dans des termes beaucoup plus vifs que ceux généralement employés par les autres ébénistes, puisqu'il souligne que ces usines bénéficient de la sorte d'une augmentation « d'écoulement » qui « réduit l'artisan guyanais au chômage ». Il sait également dénoncer les facilités d'installation accordées à une société de fermetures en aluminium, « chose qui a anéanti le menuisier à Cayenne », dit-il, sans toutefois savoir aller jusqu'au bout de son raisonnement, sans voir que la concurrence de ces produits préfabriqués est exactement de même nature que celle des « meubles de France ». En réalité, à ce niveau de sa prise de conscience, il est déjà prisonnier de sa propre ambiguïté. Car il ne peut se faire ni le censeur du capitalisme, ni le défenseur de l'artisanat guyanais dans son ensemble : il a lui-même trop pleinement joué le jeu de la compétition individuelle selon les règles du système capitaliste, pour autant. Il ne peut donc que dénoncer, dans un amalgame confus, les obstacles qui ont mis fin à ses ambitions personnelles. Les lois sociales qui ont donné au travailleur guyanais un minimum de garanties, la politique d'aide au développement de la petite production artisanale, le quasi-monopole des grosses sociétés, tout est mêlé. Mais la logique globale, elle, n'est pas dégagée : la départementalisation exclusivement sociale n'est pas dénoncée en elle-même, mais seulement dans les points particuliers qui ont gêné l'intéressé ; le lien entre ces points et la situation quasi monopolistique des grosses sociétés n'est pas davantage décelé. Aussi, au lieu d'aboutir à une critique socio-économique de l'assistance qui transforme le producteur guyanais en consommateur de produits importés — mais en ouvrant un commerce, ne s'est-il pas fait lui-même un agent direct de cette transformation ? —, il en est réduit à un jugement moral : il accuse les lois sociales d'avoir rendu « le Guyanais fainéant ». Victime d'un système dont il pensait pouvoir tirer profit, il trouve, par ce changement de terrain, la seule parade qui lui permette de ne pas renier les principes qui ont failli faire sa prospérité. Car ce qu'il déplore à travers cette formulation morale, c'est de ne plus pouvoir bénéficier d'une main-d'œuvre travaillant beaucoup pour un salaire dérisoire. Il faut d'ailleurs relever que d'un certain point de vue, sa position est logique : c'est bien sur ces bases que s'est effectué au départ le développement des pays capitalistes, et que s'effectue encore actuellement le développement de nombre des pays du Tiers-Monde. C'est donc en fait toute la question du développement, dans la conception qu'en ont imposé les sociétés capitalistes, et dans le contexte de la compétition internationale, qui se trouve être posée...

En analysant longuement ce cas-limite, nous avons voulu mettre en relief un élément déterminant de l'ambiguïté inhérente à la position du travailleur

indépendant, dès l'instant où celui-ci entend poursuivre sa progression par l'élargissement de son entreprise. élargissement qui implique son passage au statut d'employeur et partant sa confrontation aux contradictions d'une situation qui, imposée par la nécessité de rendre crédible l'idéologie justificatrice du progrès malgré l'échec du développement économique de type capitaliste, a pris une orientation sociale qui n'a pu devenir qu'un obstacle majeur au développement des petites entreprises locales, ledit développement restant conçu dans des termes auxquels on n'a ni voulu ni su proposer d'alternative. Ces petites entreprises locales apparaissent donc comme le lieu où devraient logiquement éclater au grand jour toutes les contradictions de la situation départementale. Pourtant, il n'en est rien, car intervient un phénomène qu'il faut se garder de sous-estimer : l'impact des stratégies par lesquelles l'idéologie du progrès peut s'imposer, même et surtout à ceux qui s'estiment victimes de la politique sociale. Parmi ces stratégies, on pourrait bien sûr citer en premier celle qui consiste à donner la départementalisation comme le moteur du « progrès culturel » grâce à l'extension des moyens de scolarisation : l'entrepreneur qui envoie ses enfants poursuivre leurs études en métropole, ne doute certainement pas des vertus d'une telle assimilation. Mais c'est plutôt de la médiation administrative d'une part, des promesses de décollage économique à venir d'autre part, que nous voulons ici parler. Là réside le second élément déterminant de l'ambiguïté de la position du travailleur indépendant : loin de remettre en cause les principes fondamentaux de la situation départementale, il ne fait qu'y souscrire, et c'est à ce niveau qu'il en est réellement, sans le savoir cette fois, la victime. Notre premier ébéniste qui, après avoir défini les causes de sa régression à partir de la concurrence croissante des meubles importés et la lourdeur des charges sociales, déclare qu'il attend « que ça s'arrange », qu'il espère « que le gouvernement va arriver à (...) trouver une solution pour les charges sociales », n'affirme-t-il pas par cette confiance, sa pleine adhésion aux institutions départementales, voire à la politique d'assistance dont il ne demande finalement qu'à être très largement bénéficiaire ? Quant aux promesses de décollage économique à venir, elles ont un impact généralisé. Nous l'avons vu au sujet des travailleurs salariés ; c'est encore plus vrai des travailleurs indépendants, et ce, quel que soit leur secteur d'activité, quelle que soit l'envergure de leur affaire. Nous citerons ici un dernier cas pour illustrer ce propos dont, sans vouloir y insister par trop, il faut au moins rappeler l'importance :

C. est un entrepreneur de transport de 36 ans. Il est d'origine martiniquaise, et vit à Cayenne depuis une dizaine d'années. Il y est venu pour essayer d'y monter une affaire personnelle. Auparavant, après l'obtention de son certificat d'études, il avait été successivement apprenti puis aide mécanicien. Il nous dit :

« A mon arrivée en Guyane, j'ai commencé par faire le taxi à mon compte. Mais j'ai eu des ennuis ; des accidents, et la voiture qu'était toujours en panne (...) Alors, j'ai décidé de tout abandonner et d'aller travailler comme chauffeur chez...

Au bout de quelque temps, j'étais toujours au même salaire : c'était seulement le travail qu'augmentait ! Voyant ça, j'ai laissé. J'avais un peu d'argent de côté, je me suis dit que je pouvais essayer encore de m'installer à mon compte. J'ai acheté une camionnette pour faire du transport. J'allais à Cayenne et sur toutes les communes. (...)

En ce moment, il n'y a pas beaucoup de travail pour les transporteurs et souvent, les clients sont durs à payer : ils trouvent que c'est

trop cher. Mais c'est un barème qu'est fixé par la préfecture, alors (...)  
J'arrive quand même à gagner ma vie, mais tout juste. Parfois, Je passe une journée sans trouver de transport à faire. Enfin, je pense qu'avec l'ouverture de la bauxite, il y aura bientôt du travail en Guyane pour les entrepreneurs de transport. Beaucoup d'entrepreneurs de transport, martiniquais comme moi, ont déjà replié bagage et sont repartis. Moi non : je pense toujours qu'il y aura quelque chose en Guyane, la bauxite ou une autre grosse entreprise qui viendra s'installer. Alors, je suis déjà sur place, c'est pas le moment de quitter : il faut savoir attendre (...)  
Précisons qu'au moment de l'enquête, cet homme gagne entre 1 300 et 1 500 francs de revenus nets par mois.

Si cet exemple se passe de commentaires, il peut cependant être utile d'indiquer la manière dont varient les fréquences d'apparition de ce type de discours : c'est parmi les commerçants, artisans et entrepreneurs les plus modestes que des formulations aussi nettes sur les croyances dans un développement économique à venir sont les plus fréquentes. Parmi les travailleurs indépendants un peu plus prospères, ces croyances n'apparaissent souvent plus que sous forme d'allusion, le discours étant alors dominé par les problèmes de la concurrence, singulièrement celle due aux grosses sociétés locales ou extérieures, et par les problèmes liés au coût élevé de la main-d'œuvre. En réalité, lorsque ces croyances cessent complètement d'apparaître dans un discours par ailleurs critique, pour faire place à l'expression plus ou moins claire d'une conviction inverse, on peut être à peu près sûr que le commerçant ou l'entrepreneur qui parle n'appartient plus à la classe intermédiaire. Nous faisons ici référence au discours nationaliste de droite, qui est l'apanage d'une certaine fraction de la bourgeoisie. Les membres de la classe intermédiaire se caractérisent au contraire par une pleine adhésion à la situation départementale. Il y a sans doute des cas litigieux, tel celui du second ébéniste que nous avons cité : nous avons pris soin de dire qu'il se situait à la frontière de la classe bourgeoise, et il faut ajouter qu'à aucun moment de son discours il ne franchit le pas qui le conduirait à remettre en cause le principe même de la départementalisation.

C'est dans le mode d'adhésion à la situation départementale et à son idéologie du progrès que réside, par-delà les différences, l'unité de la classe intermédiaire. A travers ce qui a été dit des travailleurs indépendants, peuvent être dégagées les principales caractéristiques de ce mode d'adhésion. Le premier point important à relever est que la réalisation du progrès n'est plus recherchée seulement dans l'accès à un certain niveau de consommation, mais aussi et surtout dans le déroulement de la vie professionnelle. Pour le travailleur indépendant, le choix privilégié de cette seconde voie n'est plus à démontrer. La question qui se pose est plutôt celle de savoir quel rôle joue alors l'accès à la consommation, en particulier pour celui qui s'installe à son compte par ses propres moyens. Il fait en effet par là même une démarche qui implique la constitution d'une épargne en vue de son investissement dans l'affaire entreprise, c'est-à-dire une attitude au départ inverse de celle qui vise l'accès à la consommation. Mais cet accès n'est en fait que différé, au moins pour celui qui atteint le seuil minimal de réussite, seuil qui précisément consacre son appartenance à la classe intermédiaire, laquelle n'est toutefois pleinement confirmée qu'à partir du moment où peuvent intervenir les dépenses de consommation. Pour l'employé de l'Administration, en revanche, — nous nous référons ici

au statut le plus fréquent des salariés de la classe intermédiaire — la réalisation du progrès peut s'effectuer parallèlement dans les deux voies. La différence est cependant assez minime, dans la mesure où la progression du pouvoir d'achat et partant de la consommation reste étroitement subordonnée au déroulement de la carrière, et ce n'est pas un hasard si c'est justement sur ce déroulement que les intéressés mettent le plus souvent l'accent. Le primat du cadre professionnel comme lieu de réalisation du progrès implique d'autre part, et c'est le second point important, un renforcement de la participation à la compétition individuelle. Là encore, le phénomène est surtout marqué pour les travailleurs indépendants, et singulièrement pour ceux qui tentent ainsi leur passage à la classe intermédiaire, mais il reste vrai pour les salariés de cette même classe : en dehors des emplois situés en bas de l'échelle (femmes de service, manœuvres etc...) et dépendant alors du sous-prolétariat, les premières « carrières » administratives supposent, pour être effectives, que soient passés des examens ou des concours, que soient faits des stages, autant d'exercices dont la compétition est le principe ou au moins la toile de fond.

Si l'on peut considérer que le primat du cadre professionnel et le renforcement consécutif de la participation à la compétition individuelle caractérisent le mode d'adhésion de la classe intermédiaire à l'idéologie du progrès, encore faut-il ne pas oublier la structure familiale qui forme le contre-point de ce processus. Nous avons évoqué précédemment l'impact sur cette classe du modèle d'une certaine famille bourgeoise, modèle dont les deux principaux signes extérieurs sont le mariage légal et le maintien de la femme au foyer. Nous n'insisterons pas ici sur le fait que ce modèle est à la fois le producteur et le produit de l'inégalité des sexes, en général, et devant le travail en particulier. Nous essayerons seulement de répondre à la question qu'impose la présence de ce modèle : le mode d'adhésion à l'idéologie du progrès qui vient d'être décrit ne concerne-t-il que les hommes ? Les femmes de la classe intermédiaire auraient-elles alors un mode spécifique d'adhésion à cette idéologie ? Deux cas doivent être envisagés. C'est tout d'abord celui du mariage hypergamique qui peut amener une ancienne femme de ménage, une ancienne manutentionnaire, c'est-à-dire une femme qui n'a connu qu'une situation de travail où elle ne pouvait trouver ni matière à son épanouissement, ni même les moyens d'une véritable autonomie financière, à concevoir la réduction de son statut à celui d'épouse de X... comme un cheminement dans la réalisation du progrès. Cela ne signifie cependant pas que le seul fait d'être au foyer, épouse et mère à part entière et exclusive, suffise à combler les aspirations au progrès de la femme considérée. Intervient pour celle-ci la réalisation plus directe que peut présenter l'accès à la consommation, cet accès restant lui-même soumis — et ainsi réintègre-t-il son rôle complémentaire — à la progression professionnelle du mari, que la femme au foyer, dépossédée d'une existence sociale personnelle, vit finalement comme sa propre progression. Le second cas se situe au pôle opposé. Le maintien de la femme au foyer n'est en effet pas systématique dans la classe intermédiaire, même si le modèle auquel ce maintien correspond y est le plus valorisé. Dans certaines conditions, justement instructives, une femme dont le mari appartient à la classe intermédiaire peut délibérément choisir de continuer à travailler à l'extérieur : lorsque son cadre professionnel peut être vécu comme un lieu de réalisation personnelle et directe du progrès, à travers le déroulement d'une « carrière » ou la bonne marche d'une petite affaire (généralement commer-

ciale). Il apparaît alors que si en regard d'une telle possibilité le modèle de la femme au foyer perd beaucoup de son impact, c'est bien parce que le mode d'adhésion en cause n'est pas spécifique des hommes de la classe intermédiaire, mais de l'ensemble de cette classe.